

Таблица 1. Цены на стоматологические услуги в учреждениях здравоохранения страны

Наименование процедуры	Цена в частной клинике (б.р.)	Цена в платном отделении государственной поликлиники (б.р.)
Консультация врача	10	от 1,1
Лечение кариеса	70-150	от 40
Лечение пульпита	80-150	90
Лечение периодонтита	90-220	90
Профессиональная гигиена	135	80
Удаление зуба	70	15
Металлокерамическая коронка	205-350	90
Металлокерамическая коронка на имплантатах	580-1000	500-800

Выводы:

1. Все больше пациентов выбирают платные стоматологические услуги в связи со следующими их преимуществами: быстрота и качество обслуживания, удобство в выборе времени для назначения на прием, доверие квалификации врачей, широкий спектр услуг, наличие современного оборудования, гарантия на оказанную помощь.

2. Уровень цен в частных клиниках показывает на наличие платежеспособного сегмента населения, но вместе с тем сложность получения талона к врачу на бюджетном приеме демонстрирует его необходимость для малообеспеченных пациентов.

3. Каждая группа из упомянутых учреждений востребована и удовлетворяет спрос различных групп населения.

Литература

1. Накарякова М.С. Развитие платных услуг в медицине // Молодой ученый. – 2017. – №20. – С. 262-264.
2. Организация, оценка эффективности и результативности оказания медицинской помощи: Монография / М.И. Гадаборшев, М.М. Левкевич, Н.В. Рудлицкая. – М.:НИЦ Инфра-М, 2016. – 424с.

СОТРУДНИЧЕСТВО С БИЗНЕС-СООБЩЕСТВОМ В РАМКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И НАУЧНЫХ ПРОГРАММ МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Волкова М.Н., Пожарицкая А.А.

*Учреждение образования «Витебский государственный ордена Дружбы
народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь*

Введение. В условиях современного развития высшего образования, характеризующегося с одной стороны возрастающим требованием к уровню подготовки кадров, внедрением в медицинскую практику новых технологий, а с другой - стремительным трансфером новых знаний и информации, созданием

инновационных продуктов, глобализацией экономики, все более очевидным становится необходимость сотрудничества университетов и бизнеса.

Современные социально-экономические условия требуют новых подходов в управлении университетом, новых концепций в создании учебных программ и подготовки специалистов. Одним из факторов успешного развития высшей школы в настоящее время является коммерциализация деятельности вуза. Экономические условия, в которых сегодня находится университет, предполагают поиск новых источников финансирования. Снижение уровня бюджетного финансирования университетов, формирование системы финансирования университетов из нескольких источников (в том числе самофинансирование) для развития учебно-материальной и технической базы – тенденции современного высшего образования.

Результаты многочисленных исследований показывают перспективность сотрудничества университетов и бизнеса в развитых и развивающихся странах. Одним из наиболее популярных видов сотрудничества является мобильность студентов, которая, как правило, осуществляется в виде практического обучения и стажировки. Также сотрудники университетов часто привлекаются для исследований и разработок интеллектуальных продуктов. Наиболее распространенным способом вовлечения представителей компаний в учебный процесс выступает участие сотрудников в университетских лекциях в качестве приглашенных докладчиков [1].

Принимая во внимание, что одной из главных задач медицинского университета является выпуск специалистов с высоким уровнем практических навыков и фундаментальных знаний по полученной специальности, становится очевидным, что выполнение данной задачи сопряжено с определенными проблемами. К ним можно отнести имеющуюся материально-техническую базу, сложности с возможностью изменения учебных программ, негибкость высших учебных заведений в отношении регулирования, адаптации и изменения учебных программ, отслеживании новых технологий и новых тенденций в соответствующих областях.

Цель. Определение наиболее эффективных методов сотрудничества медицинского университета и бизнес-структур, анализируя опыт кафедры терапевтической стоматологии с курсом ФПК и ПК УО ВГМУ.

Кафедра терапевтической стоматологии с курсом ФПК и ПК УО ВГМУ имеет многолетний опыт сотрудничества с представителями различных компаний фирм-производителей стоматологических материалов и инструментария. Этот опыт выражается в привлечении сотрудников данных компаний, которые являются сертифицированными специалистами в различных областях стоматологии, к проведению обучающих мастер-классов и семинаров. При организации таких мастер-классов, студенты имеют возможность овладеть конкретными практическими навыками и умениями, работая эндодонтическим инструментарием и материалами, предоставляемыми фирмами-производителями. Формат таких занятий позволяет приглашенным лекторам, совместно с сотрудниками кафедры, работать индивидуально с

каждым студентом. Занятия проходят на фантомных моделях во внеучебное время.

Еще одной формой сотрудничества нашей кафедры с бизнес-структурами является участие студентов и сотрудников кафедры в онлайн-конференциях, спикеры которых – ведущие специалисты в области стоматологии.

Следует отметить, что и материально-техническая база кафедры не всегда позволяет проводить обучение студентов, используя современное оборудование. Благодаря участию коммерческих структур студенты могут получить знания и практический опыт работы с высокотехнологичным оборудованием.

Кроме того, учебная программа предусматривает обучение в формате, обеспечивающем только базовое образование. Однако при выпуске молодой специалист должен владеть современными методами лечения и быть конкурентоспособным.

Таким образом, осуществляя совместную с коммерческими структурами работу в рамках образовательных программ, сотрудники кафедры способствуют диалогу университета с бизнес-сообществом в целях улучшения эффективности работы университета и повышения уровня подготовки специалистов.

Актуальным остается вопрос повышения мобильности ученых, т.е. посещения ими конференций, выставок для получения полезного опыта, овладения современными технологиями, получения новых знаний и тенденций в соответствующих областях.

Финансовые барьеры и бюрократия в пределах университета являются преградой на пути развития сотрудничества и диалога университета и бизнес-структур.

Выводы.

1. В настоящее время продолжается поиск эффективных форм и механизмов сотрудничества, учитывающих интересы всех участников данного процесса: образовательные организации (университеты) и бизнес-структуры повышают свои шансы развиваться более динамично.
2. Наиболее успешной формой сотрудничества с бизнес-сообществом является привлечение спикеров и сертифицированных специалистов для проведения практических семинаров и мастер-классов.

Литература

1. Шабаева, С.В. Практическое исследование сотрудничества ВУЗов и бизнеса в России и странах ЕМСОУ / С.В. Шабаева, А.Л. Кекконен // Университетское управление: практика и анализ. - 2017.- Том 21, № 6. - С. 93-100.